| NEGOCIOS, INVERSIONES Y FINANZAS |

ECONÓMIKA

SUPLEMENTO SEMANAL
DIARIO OFICIAL DEL BICENTENARIO
El Peruano
andina

Tercera Etapa ● Año 6 ● Edición Nº 432 ● Lunes 30 de setiembre de 2024

| PÁGINA 3 |

Crédito para el desarrollo

Estudio indaga sobre el estado de acceso y gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios.

| PÁGINA 7 |

Inversión minera en marcha

Compañías del sector anuncian la ejecución y la puesta en operaciones de proyectos trascendentales.

| PÁGINA 8 |

Campaña de empoderamiento

Perú Pasión ofrece a los emprendedores la oportunidad de ser visibles en los canales digitales y físicos.

Perú y Brasil retos de una hermandad

Presidente de la Cámara de Comercio Brasil- Perú (Cambraper) explica las razones del porqué impulsar las relaciones entre ambos países. | Páginas 4-5|

Mercados & Finanzas

La Fintech peruana, Préstamo Feliz, colocó más de 13 millones de soles en los últimos 12 meses. Según el CEO de la empresa. Carlos Farro, desde el 2018 brinda soluciones financieras exclusivas a clientes que laboran en el sector público. En agosto, muestra un alza de 173% respecto al mismo mes del 2023.

52

proyectos permitieron triplicar la capacidad de transmisión eléctrica del país con una inversión de US$ 6,150 millones mediante Asociación Público-Privada (APP), en últimos 21 años.

PC FACTORY CUMPLE SU PRIMER AÑO

La cadena de productos tecnológicos pc Factory celebra su primer año de operaciones en el Perú, tiempo en el que facturó cerca de 20 millones de soles. La empresa empezó con dos tiendas en Plaza San Miguel y Jockey Plaza; y ya se expandió a Mall Aventura Santa Anita y Mall Plaza Comas. Sus ventas vía comercio electrónico comprenden el 20% de sus ventas totales.

EL MODELO DE MEMBRESÍA DE LOLIMSA

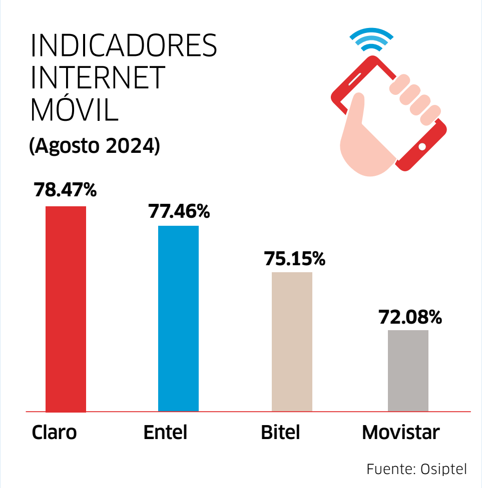
Con más de 30 años de experiencia en el desarrollo de software para hospitales, Lolimsa apuesta por Brasil, uno de los principales mercados de tecnología en la región. Para ello, la empresa desarrolló un modelo de suscripción similar al de Netflix que revoluciona la manera en que los hospitales acceden y utilizan sus soluciones tecnológicas.

LA ESTRATEGIA DE IA DE SAP

SAP House Lima 2024 fue el escenario para anunciar los nuevos lanzamientos de SAP, y la inteligencia artificial (IA) fue el protagonista de este año, tecnología disruptiva que está embebida en cada una de las soluciones que forman parte de la cartera de productos cloud de SAP. La empresa cuenta con más de 300 millones de usuarios en la nube y el mayor portafolio de soluciones cloud para todas las líneas de negocio.
"Estamos ayudando a las empresas a incorporar IA en todos sus procesos de negocio y soluciones de sostenibilidad en corto plazo; en esa línea, nuestra visión es lograr que nuestros clientes obtengan agilidad a gran escala, mediante la transformación empresarial y la innovación continua", destacó la gerenta regional de SAP Perú, Vanessa Gamboa. Por su parte, la presidenta de SAP Región Sur, Claudia Boeri, sostuvo que la La sostenibilidad es la nueva frontera de la transformación digital.
"Los inversores, reguladores y consumidores demandan cada vez más productos y servicios social, medioambiental y económicamente responsables"; manifestó la ejecutiva de SAP.

RANKING DE INDICADORES

El Organismo Supervisor de Inversión Pública en Telecomunicaciones (Osiptel) implementó el ranking de indicadores en la herramienta digital Checa tu internet móvil. Con esta nueva funcionalidad, se determinó que, en agosto, el promedio ponderado del ranking de indicadores en el país, compuesto por velocidad de subida y bajada, latencia, pérdida de paquetes y tiempo de cobertura, fue de 76.2% para redes 4G, calificación considerada como adecuada.
En el análisis por operadora, Claro mostró el mejor desempeño con un promedio de 78.47%, seguida de Entel (77.46%). Luego se ubicaron Bitel (75.17%) y Movistar (72.08%), cuyos promedios se situaron por debajo del promedio mensual (76.2%).



PAMOLSA RECIBE DISTINCIÓN

Pamolsa, empresa perteneciente a Carvajal Empaques, fue reconocida en el ranking Great Place to Work Perú 2024, consolidándose como uno de los Mejores Lugares para Trabajar con Gestión Sostenible 2024, en la que obtuvo la posición N°4,
"En Pamolsa trabajamos para crear un entorno en el que nuestros colaboradores no solo se sientan orgullosos de pertenecer a la empresa, sino que también vean reflejado en sus actividades diarias nuestro compromiso con el cuidado del medioambiente y el bienestar de todos", comentó la gerenta de Sostenibilidad de la compañía, Gabriela Velarde.
Pamolsa también desarrolla iniciativas sostenibles, como el uso de materiales reciclados para la fabricación de empaques, contribuyendo a una economía circular y al cuidado del ambiente.

El Peruano | ECONÓMIKA | **Director:** Félix Paz Quiroz | **Subdirector**: Omar Swayne Recuenco | **Editor de Economía**: William Ríos Rosales | **Edición**: Victor Lozano | **Editor de Fotografía:** Jack Ramón Morales | **Jefe de Diseño:** Julio Rivadeneyra Usurín | Teléfono: 315-0400 (2173) | E-mail: wrios@editoraperu.com.pe

Capital. Cada vez más emprendedores acceden a préstamos financieros para impulsar sus proyectos.

CRÉDITO, herramienta para el desarrollo

FACTOR CLAVE PARA EL CRECIMIENTO DE LOS EMPRENDEDORES

Estudio de Experian indaga sobre el estado de acceso y gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios,

Escribe
Víctor Lozano Alfaro
vlozano@editoraperu.com.pe

El acceso al crédito es una de las aspiraciones más importantes para los emprendedores. Cada vez, más personas pueden concretar su proyectos porque pueden acceder a préstamos que les permiten cumplir con sus objetivos.

En ese sentido, la empresa de datos y tecnología Experian ha presentado su más reciente estudio *El acceso al crédito: un impulso para los emprendedores en el Perú*, con el que ha querido indagar el estado de acceso y gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios, enfocándose en los sectores y tipos de créditos que han utilizados para impulsar sus negocios.

El estudio explora las oportunidades y los desafíos que esta data presenta para el sector financiero y crediticio, partiendo de la premisa de que potenciar la sustentabilidad de los emprendedores es indispensable para apalancar la economía peruana.

Hallazgos

Uno de los hallazgos más importantes del estudio es que el 56% de los emprendedores tienen un buen comportamiento de pago que los ubica entre la calificación de *score* crediticio medio y excelente.

Esta no solo es una buena noticia para los negocios analizados, sino también para el sistema: la tendencia demuestra que los emprendedores están preocupándose por mantener un historial de crédito que les permita acceder a más y mejores ofertas.

"El estudio hace parte de una estrategia mucho más grande con la que queremos poner sobre la mesa la relevancia de la información financiera como motor del desarrollo en el Perú, porque vemos que el papel que juega el crédito en el crecimiento de los emprendedores, y la población en general, es crucial", afirmó el gerente general de Experian Perú, Juan Carlos Venturo.

Agregó que mientras más se acerquen estos negocios al sistema, y viceversa, más oportunidades de acceder a productos y servicios que potencien su calidad en el tiempo.

El emprendimiento

De acuerdo con el informe, las mujeres lideran el emprendimiento en el Perú. Así, las cifras de Experian revelan que el 53% del total de 134,000 emprendedores que hay en el país son mujeres; frente al 46% de hombres.

Esto significa que las mujeres representan más de la mitad de las personas con emprendimientos en el país, mostrando oportunidades para seguir potencializando sus alternativas financieras y solidificando su economía.

Asimismo, un 79% del total ha obtenido un crédito en los últimos 12 meses en el país.

Para el gerente general de Experian Perú, el reto es potenciar a los emprendedores en provincia.

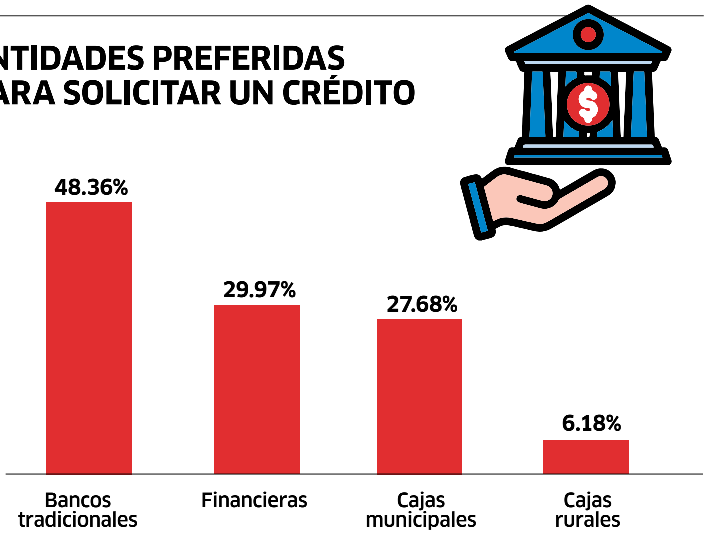
Así, a julio de este año, hay una concentración de emprendimientos en Lima, donde se encuentra el 35%. Los demás se reparten entre las distintas regiones del Perú, destacando Lambayeque (6.67%), La Libertad (6.35%) y Arequipa (5.88%).

"La densidad económica y de la población de Lima hizo que los emprendimientos se concentren en esta ciudad. No obstante, la mayoría de estos negocios sigue estando en provincia con una presencia muy mínima", sostuvo el ejecutivo.

En ese sentido, Venturo comentó que se abre la oportunidad de que el sistema crediticio y sus facilitadores se acerquen a estos emprendimientos para ofertar crédito mucho más accesible. En lo que se refiere a las entidades financieras preferidas por los emprendedores para solicitar un crédito, la banca tradicional sigue teniendo un posicionamiento que puede obedecer a su nivel de accesibilidad; sin embargo, las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito están cada vez más cerca de los emprendedores en provincia.

"Son sus articuladores más fuertes, y pueden aportar este conocimiento al sistema, trabajando en sinergia con los demás actores", aseguró el representante de Experian Perú.

ENTIDADES PREFERIDAS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO



Fuente: Experian

Educación financiera

La educación financiera es la clave para emprender mejor. Según Experian, los tipos de productos de crédito más usados por los emprendedores los lideran el crédito para microempresa (20.25%), la tarjeta de crédito (19.39%), el préstamo personal (18.04%) y el crédito para pequeña empresa (13.46%).

Asimismo, cerca de 65,000 de los emprendedores tienen crédito activo con una sola entidad financiera.

"Si bien hay un avance en crecimiento del acceso al crédito por parte de los emprendedores, aún es clave acompañar a esta población con una educación financiera de calidad, que les permita escoger los productos que más les convengan y aprender a gestionar sus créditos de forma sana y centralizar sus productos, evitando el sobreendeudamiento", comentó Juan Carlos- Venturo.

DATOS

» La digitalización permite que el otorgamiento del crédito sea más ágil y sin procesos burocráticos. La automatización de la evaluación y el uso de algoritmos avanzados para predecir el comportamiento de pago hacen que estos créditos se concreten en cuestión de minutos.

» Opciones como las billeteras virtuales facilitan los procesos ahorro y gestión del dinero, lo que puede ser útil para que los emprendedores construyan un perfil en el sistema financiero.

RAFAEL TORRES. PRESIDENTE DE LA CAMBRAPER

Perú y Brasil, retos de una hermandad

El titular de la Cámara de Comercio Brasil-Perú explica las razones de por qué impulsar las relaciones entre ambos países.

Escribe
Víctor Lozano Alfaro
vlozano@editoraperu.com.pe

El Perú y Brasil tienen una importante y tradicional relación comercial, ¿cuál es la finalidad de la Cámara de Comercio Brasil-Perú?

–La Cambraper es una organización creada en Brasil, pero con una gran presencia activa en otros países. Nuestro objetivo es convertirnos en el principal punto de conexión entre los empresarios peruanos y brasileños, facilitando, en cada caso, sus actividades de prospección y comerciales y su ingreso en estos dos mercados.

Paralelamente al proceso de formalización, que se inició en noviembre del año pasado y culminó en marzo último, hemos impulsado diversas acciones, todas orientadas a que esta organización cumpla su misión y objetivos propuestos.

Alcanzamos contactos con diversas instituciones públicas y privadas, tanto del Perú como de Brasil, con el objetivo fundamental de desarrollar nuestras redes de conectividad empresarial en pro de nuestros asociados.

Además, estamos trabajando en diversos canales de comunicación mediante la web y las redes sociales, donde informamos permanentemente a nuestros asociados todas las actividades que desarrolla la cámara tanto en el Perú como en Brasil; esto con el fin de generar la máxima conectividad posible entre todos.

–¿Cuáles han sido las principales acciones impulsadas por la Cambraper en favor del desarrollo comercial bilateral?

–En estos siete meses hemos desarrollado diversas actividades, como es el caso de nuestra participación en ferias empresariales desarrolladas en Goias, Sao Paulo y Santa Catalina, en Brasil, así como ocho encuentros virtuales, semipresenciales y presenciales, tanto en el Perú como en Brasil, mediante los cuales hemos congregado a más de 1,000 personas, entre empresarios, representantes de gremios y autoridades interesadas en el desarrollo de ambos mercados.

–¿Qué sectores productivos del Perú concentran la mayor atención de los empresarios brasileños?

–El Perú se ha convertido en uno de los principales proveedores de alimentos en el mundo.

Este sector es de sumo interés para Brasil y prueba de ello es que organizamos un desayuno de trabajo que congregó a empresarios asociados e invitados de Cambraper y de la Red Internacional de Negocios (RIN). Además, contamos con la presencia de más de 30 empresarios brasileños del sector de alimentos y bebidas interesados en ingresar al mercado peruano.

El sector agroexportador peruano alcanza cada vez mayor relevancia. Somos un país productor de espárragos, berries y otros productos que están tomando un posicionamiento internacional. Hay mucho espacio para nuestros productos en Brasil.

–Pero también hay desafíos que debemos afrontar.

–En efecto, debemos ir venciendo varios problemas.

Uno de ellos es la conectividad. Si bien es cierto que existen vías de comunicación con Brasil como la Interoceánica Sur, estas no son

DATOS

» En relación con las agroexportaciones, las aceitunas alcanzaron el primer lugar de envíos a Brasil con 22 millones de dólares, seguido por tara en polvo, orégano, espárragos y arándanos.

» En el caso del sector pesquero, los envíos de pota hacia Brasil alcanzaron los 12 millones de dólares en el 2023, constituyéndose en el primer producto de la canasta exportadora hacia ese país.

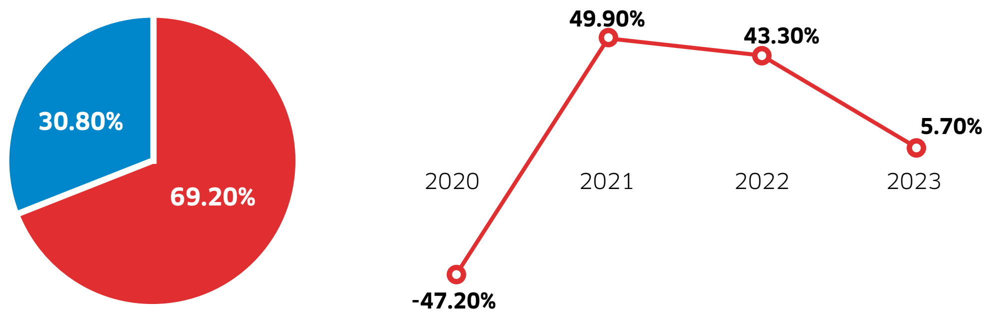
» En el 2023, Brasil se posicionó en el puesto N° 10 del ranking de los mercados de destino de las exportaciones peruanas (2.7% de participación).

» El año pasado, el Perú se posicionó en el puesto N° 26 del ranking de los mercados de destino de las exportaciones de Brasil.

“No solo promovemos las actividades comerciales o de negocios, sino que también somos un interlocutor válido con el sector público”.

Desarrollo. Para el presidente de Cambraper, el comercio entre el Perú y Brasil tiene un gran potencial.

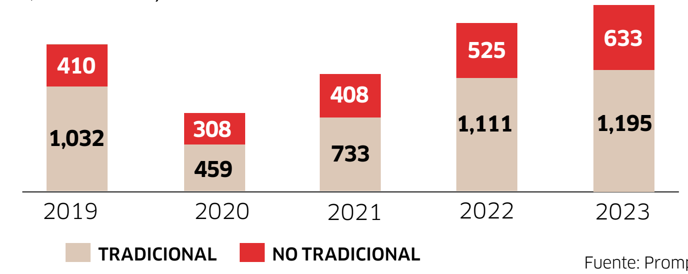
DISTRIBUCIÓN Y DESEMPEÑO DE ENVÍOS A BRASIL



Fuente: Adex / Sunat

EXPORTACIONES PERUANAS A BRASIL

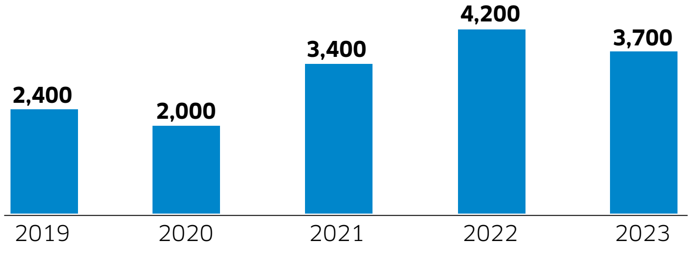
(US$ millones)



Fuente: Promperú

PERÚ: IMPORTACIONES DESDE BRASIL

(US$ millones)



Fuente: Adex / Sunat

Desempeño comercial

En el 2023, las exportaciones peruanas hacia Brasil sumaron 1,773 millones de dólares, mientras que el intercambio comercial superó los 5,000 millones de dólares.

"Brasil es el primer socio comercial del Perú. Esa importancia ha ido creciendo paulatinamente después de la pandemia. Consideramos que en los próximos meses se verá un crecimiento muy importante también tanto en las exportaciones peruanas como en las importaciones procedentes de Brasil", afirmó el director de Promoción de las Exportaciones de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), Ricardo Limo.

Agregó que los envíos peruanos están concentrados en productos mineros (alrededor del 70%), mientras que el 30% restante está comprendido por exportaciones no tradicionales (descartando a los sectores minero y energético).

"Los principales productos que exportamos a Brasil corresponden al sector agroexportador, al sector industrial de vestimenta y al sector pesquero", manifestó.

plenamente utilizadas por varias razones.

Tenemos también problemas en las zonas de aduanas, no necesariamente por parte de las autoridades peruanas, sino de las autoridades brasileñas. Es necesario facilitar el proceso de traspase de nuestros productos hacia Brasil. Hay que vencer el problema del flete muerto, esto significa que muchos productos vienen de Brasil hacia el Perú.

Sin embargo, los vehículos o camiones que transportan productos peruanos hacia Brasil no tienen la carga llena, eso se llama flete muerto; esto genera que los productos brasileños lleguen en sobrecarga y nuestros productos no tengan capacidad para competir.

Si bien es cierto que tenemos una política de arancel cero con Brasil, hay una serie de impuestos brasileños que no nos permiten ser competitivos y debemos bregar en ese espacio para intentar, desde la esfera privada, ayudar a nuestros exportadores a que las condiciones de juego y de ingreso al mercado brasileño sean más equilibradas.

–Próximamente inicia sus operaciones el puerto de Chancay, ¿cuál será la repercusión de este terminal en el comercio peruano-brasileño?

–Esto es muy importante, pero hay que tener en cuenta lo siguiente: el hecho de que tengamos el puerto prácticamente operativo en una primera etapa no quiere decir que nos convirtamos, en forma automática, en un hub internacional.

Esto es un proceso que debe ir de la mano con una serie de reformas. El puerto es extraordinario. Su influencia en el comercio internacional peruano será asombroso, pero es como la primera piedra de todo este proceso.

Necesitamos mejorar toda la infraestructura logística, impulsar las zonas económicas especiales que serán aprobadas en el corto plazo, desarrollar toda la parte logística, los almacenes en la zona de Chancay para que realmente se convierta en el hub que todos queremos y en la ruta de salida de y hacia Brasil.

531

empresas peruanas de 22 regiones exportaron a Brasil un total de 748 productos en el 2023, precisó Promperú.

Hemos hablado recientemente de la Interoceánica Sur, una carretera que podríamos utilizarla con mayor potencia; sin embargo, una de las razones por las que no se usa de esa manera es de carácter técnico.

Por ejemplo, por esa vía no se permite el tráfico de soya y alimentos de este tipo, los cuales requieren, por lo menos, un camión doble tolva para que los precios de transporte se reduzcan y podamos traer más productos hacia el Perú; sin embargo, ello no es posible porque hay zonas en la ruta que no permiten dar el quiebre.

Así como este ejemplo hay otros muy puntuales que deben ser observados para lograr una real interacción comercial entre nuestros países.

–¿Se debe pensar en otras modalidades de transporte entre el Perú y Brasil?

–Debemos pensar seriamente en un plan tripartito entre el Perú, Brasil y China para la construcción de una vía férrea. Si queremos ser un hub de toda América Latina y hacer que el puerto de Chancay se convierta en el mejor de toda la región, una de las mejores formas de hacerlo es con una vía férrea que facilite el transporte de mercancías de Brasil hacia el Perú y que pase por todas las zonas productivas de Acre y Rondonia, que son las regiones que están más próximas al Perú.

Somos un conector de dos grandes países, Brasil y China; solo nos falta concretar este tipo de espacios logísticos, técnicos y regulatorios para ser un hub de negocios muy potente.

–¿Cuáles son las perspectivas en torno al desarrollo del comercio bilateral entre ambos países?

–En el 2023, el intercambio comercial peruano-brasileño alcanzó los 5,000 millones de dólares.

Sin embargo, es bueno precisar que alrededor de 1,500 millones de dólares de este monto corresponden a las exportaciones peruanas hacia ese país, lo que nos deja en un desbalance ante los casi 3,500 millones de dólares que importamos desde Brasil. Compramos más de lo que vendemos.

Aquí tenemos todo un reto para los empresarios de Cambraper en su labor de promover el mercado brasileño para los productos peruanos. Debemos destacar la importante labor que cumple la Embajada del Perú para que el empresariado brasileño y el público consumidor conozca nuestros productos.

Este trabajo conjunto entre la parte privada, mediante la Cambraper, con el sector público tendrá buenos réditos a futuro y, paulatinamente, se irá eliminando ese desbalance comercial. Este año es muy probable que logremos mejorar nuestros niveles de exportación.

PRIORIDADES FUNDAMENTALES DE POLÍTICAS

El FMI plantea reactivar PBI global a mediano plazo

Si bien la inflación disminuye y se espera un aterrizaje suave, persisten desafíos como la desaceleración del crecimiento a mediano plazo, el alza de la deuda pública y las crecientes desigualdades.

DATOS

» La economía mundial se enfrenta a un panorama complejo y desafiante.

» Para lograr un crecimiento sostenible y equitativo, es necesario adoptar políticas macroeconómicas prudentes, implementar reformas estructurales, fomentar la cooperación internacional y abordar los desafíos planteados por el cambio climático y la tecnología.

» El FMI tiene un papel crucial en este proceso, proporcionando asesoramiento técnico y financiero a los países miembros y promoviendo la estabilidad financiera mundial.

» Los gobiernos deben implementar medidas para reducir la deuda, estimular la inversión y promover el crecimiento inclusivo.

» Es fundamental fortalecer la cooperación internacional y coordinar las políticas monetarias y fiscales.

Escribe
William Ríos Rosales
wrios@editoraperu.com.pe

La economía global demostró una resiliencia notable tras la pandemia, con una inflación en descenso gradual hacia las metas establecidas por los bancos centrales. Sin embargo, a pesar de las señales de un aterrizaje suave a escala mundial, persisten divergencias en el crecimiento y la inflación entre países, junto con reservas mermadas y perspectivas de crecimiento a mediano plazo poco alentadoras. Los países vulnerables enfrentan el riesgo de quedar aún más rezagados.

En este contexto, las prioridades fundamentales son reponer las reservas, reactivar el crecimiento a mediano plazo y adaptar las políticas y herramientas del Fondo Monetario Internacional (FMI) a un mundo en constante cambio.

Inflación

La entidad multilateral prevé que la inflación mundial disminuya de manera sostenida, pero el retorno a la estabilidad de precios aún no está garantizado. Las diferentes dinámicas inflacionarias exigen estrategias específicas para cada país, considerando factores como la estructura de los mercados laborales, la rigidez de los precios y la dependencia de las importaciones de energía y alimentos.

El crecimiento a mediano plazo se estima bajo, lo que dificulta la reducción de la pobreza y la creación de empleo en economías en desarrollo, especialmente en aquellas con poblaciones jóvenes en rápido crecimiento.

Los déficits fiscales y las deudas públicas elevadas podrían superar el 100% del producto bruto interno (PBI) en el 2029 si no se toman medidas decisivas.

Es crucial reconstruir el espacio fiscal para fortalecer la resiliencia económica y facilitar inversiones en transiciones climática y tecnológica. Una combinación de aumentos de ingresos, mediante impuestos más progresivos o tasas impositivas más altas sobre el carbono, y recortes de gastos en áreas menos prioritarias puede ayudar a reducir la deuda y liberar espacio para inversiones estratégicas.

Para fomentar el crecimiento a mediano plazo, es necesario implementar reformas estructurales que mejoren la productividad y la eficiencia de las economías.

Estas reformas pueden incluir la simplificación de los trámites burocráticos, la mejora de la educación y la capacitación de la fuerza laboral, y la promoción de la competencia en los mercados. Además, la inversión en infraestructura, especialmente en energías renovables y transporte sostenible, puede generar empleos y estimular el crecimiento económico a largo plazo.

La cooperación internacional es fundamental para abordar los desafíos globales como el cambio climático, la desigualdad y la fragmentación geoeconómica. El FMI puede desempeñar un papel clave en la coordinación de las políticas económicas a escala mundial, proporcionando asistencia técnica y financiera a los países miembros, y promoviendo la adopción de normas y estándares internacionales.

De acuerdo con el FMI, las próximas elecciones en muchos países podrían dificultar la consolidación fiscal, ya que los gobiernos pueden verse tentados a adoptar medidas populistas para asegurar su reelección. Sin embargo, postergar la consolidación fiscal podría generar problemas mayores en el futuro, como una pérdida de confianza de los inversores y un aumento de las tasas de interés.

Las tendencias mundiales, como la digitalización, la inteligencia artificial y la biotecnología, ofrecen nuevas oportunidades para el crecimiento económico, pero también presentan riesgos como la automatización de empleos y la desigualdad en el acceso a la tecnología.

Los gobiernos deben adoptar políticas que promuevan la innovación y la adopción de nuevas tecnologías, al tiempo que protejan a los trabajadores y mitiguen los efectos negativos de la automatización, precisa la entidad multilateral.

MINERÍA RETOMA DESARROLLO DE IMPORTANTES INICIATIVAS

INVERSIONES están en marcha

Empresas representativas del sector anuncian la ejecución y puesta en operaciones de proyectos trascendentales, entre los que se encuentran grandes yacimientos de cobre.

Escribe
Víctor Lozano Alfaro
vlozano@editoraperu.com.pe

La minería es el sector productivo del país por excelencia. De acuerdo con el Ministerio de Energía y Minas (Minem), en el primer semestre del 2024 las inversiones mineras sumaron 2,119 millones de dólares, mostrando una variación positiva de 10% en relación con lo registrado en similar período del 2023 (1,928 millones de dólares).

El vicepresidente de Research de Credicorp Capital, Miguel Leiva, afirmó que las estadísticas de inversión minera para este año apuntan a un crecimiento del 8%; mientras que para el 2025 la expansión estimada es del 11%.

"En cuanto a la producción de cobre en el país, esta ha sido muy interesante, con resultados muy positivos en los últimos años, no tanto por las inversiones recientes sino por la maduración de proyectos que venían de atrás", refirió el ejecutivo.

Durante la realización del Investor Conference 2024 de Credicorp Capital, tres de las más representativas compañías mineras del país explicaron sus planes de inversión.

Southern

El CFO de Southern Copper Corporation, Raúl Jacob, aseveró que la compañía hace todos los esfuerzos para que Tía María comience a construirse entre fines de este año y el primer trimestre del 2025.

"Nuestra línea de tiempo nos dice que estaríamos terminando el proyecto en abril del 2025 e iniciaríamos las primeras pruebas para poder ir adelante. El proyecto requiere una inversión de aproximadamente 1,850 millones de dólares", detalló.

Southern cuenta con otro proyecto al que denominan "comodín". Se trata de una nueva fundición. "Actualmente, tenemos una capacidad de fundición de un millón 200,000 toneladas de concentrados de cobre. La idea con esta nueva fundición es pasar a procesar todo el metal que producimos. Hoy tenemos alrededor de 400,000 toneladas de concentrados que no podemos cubrir, razón por la cual esta producción es vendida en condiciones bastante favorables", comentó el ejecutivo.

Otro proyecto es Los Chancas, ubicado en Apurímac. Se trata de un depósito de pórfido de cobre y molibdeno. La estimación actual de recursos minerales de cobre indicados son 98 millones de toneladas de óxidos, con un contenido de cobre de 0.45% y 52 millones de toneladas de sulfuros con un contenido de cobre de 0.59%.

"Este proyecto prevé una mina a tajo abierto con una operación combinada de procesos de concentración y lixiviación para producir 130,000 toneladas de cobre y 7,500 toneladas de molibdeno al año", precisó.

Asimismo, en el 2018, Southern Copper firmó un contrato para la adquisición del proyecto Michiquillay, ubicado en Cajamarca. Es un proyecto minero de clase mundial con recursos minerales inferidos de 2,288 millones de toneladas con una ley de mineral estimada de 0.43%.

"Es como un Cuajone o un Antamina. Es una mina grande, con muy buena ley, con minerales muy nobles, y muy poco arsénico, de acuerdo con lo que estamos obteniendo de los depósitos que actualmente desarrollamos. Por lo tanto, tenemos mucho interés en este proyecto; y se adapta muy bien a la expansión de Cuajone, pues le permitiría aumentar su capacidad en un 33%. Todos estos proyectos nos permitirán aumentar nuestra producción en 520,000 toneladas,", manifestó Jacob.

Buenaventura

El CFO de Buenaventura, Daniel Domínguez, comentó que el proyecto más importante en el portafolio de la empresa es San Gabriel.

"Tenemos un avance de 65%. El área de ingeniería está en casi un 100% y la producción también se encuentra en más del 50%. Este proyecto cuenta con un presupuesto superior a los 640 millones de dólares y nos dará una mina de entre 15 a 20 años", explicó el ejecutivo.

Agregó que este proyecto sumará a Buenaventura un aproximado de 120,000 onzas de oro y algo más de plata. "Estamos en línea con el presupuesto y con el cronograma, y podría comenzar a producir a partir del segundo semestre del 2025", detalló. Otro proyecto de la empresa es Yumpag, un yacimiento de plata ubicado en Pasco. "Además, contamos con Trapiche (Apurímac), un proyecto de cobre que podría producir 60,000 toneladas. Aún se encuentra en la etapa de factibilidad y estamos evaluando cuál sería la inversión total. Podríamos comenzar a construir a partir del 2028", precisó.

NEXA

» Nexa Resources cuenta con un proyecto concreto en el Perú que consiste en la integración de las minas Atacocha y El Porvenir, que tienen una historia larga de operaciones en Cerro de Pasco.

» El proyecto implica la construcción de un túnel que una a las dos minas que se encuentran a 2.5 kilómetros una de otra, reforzando los diques que hay en El Porvenir y desarrollar un sistema de bombeo de relave para que las aguas vayan a la planta concentradora de Atacocha.

» Este proyecto tiene una inversión de aproximadamente 150 millones de dólares y podría empezar a desarrollarse entre el 2025 y el 2027.

Campaña de empoderamiento

IMPULSO AL DESARROLLO DE LAS MIPYMES PERUANAS

Perú Pasión ofrece a los emprendedores la oportunidad de ser visibles en los canales digitales y físicos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) representan un pilar fundamental en la economía del Perú. De acuerdo con el Ministerio de Producción (Produce), hay 3.27 millones de emprendedores en todo el país. Y para que estos puedan alcanzar el éxito, necesitan contar con el soporte necesario a fin de afrontar cualquier adversidad.

Con ese objetivo, Perú Pasión, el programa de desarrollo de emprendedores de Intercorp Retail, lanzó la campaña digital 'Festival Emprendedor'. Esta iniciativa busca aumentar la visibilidad de las mipymes peruanas.

"Trabajamos con más de 400 emprendimientos peruanos que tienen acceso a los canales físicos y digitales y también brindamos acceso a oportunidades de financiamiento y capacitación para desarrollar distintos frentes del emprendimiento que puede ser marketing, desarrollo de productos, contabilidad, logística, redes sociales, entre otros", afirmó la jefa de Sostenibilidad Corporativo de Intercorp, Francisca Barrios.

Agregó que el programa busca brindar todas las posibilidades para que el emprendimiento peruano pueda salir adelante y pasar con éxito los primeros años de operaciones, que son muy difíciles.

"El programa tiene pocos años, por lo que aún no contamos con estadísticas exactas sobre su impacto en los emprendimientos. Es posible que los tengamos pronto, pero ya contamos con muchos emprendimientos que empezaron en los canales digitales y sus ventas fueron tan importantes que ya han ingresado a los canales físicos", precisó la ejecutiva.

La informalidad

Hay muchos obstáculos por superar para que más emprendedores alcancen sus objetivos; sin embargo, la informalidad se presenta como el obstáculo más importante.

"Siempre nos llegan solicitudes y preguntas de grandes iniciativas, muy innovadoras, pero, lastimosamente, todavía tenemos mucho que trabajar en términos de formalidad", expresó la jefe de Sostenibilidad Corporativo de Intercorp.

Comentó que la idea es fortalecer las oportunidades de la formalidad e incentivar a los emprendedores a seguir por ese camino. "Tenemos todavía una brecha por cerrar en este tema. Debemos evaluar las oportunidades para seguir trabajando con los emprendedores peruanos porque, ciertamente, la formalidad en el Perú es cara y las necesidades son varias", precisó Barrios.

Agregó que muchas veces el emprendedor peruano tiene un capital muy limitado y debe definir dónde invertirlo.

"Invertir en la formalidad puede resultar muy atractivo para el emprendedor peruano, pero ciertamente debemos mejorar la oferta, la formalidad para los emprendedores, que sea más atractiva e interesante para ellos. Este es uno de los retos que consideramos prioritarios y trabajaremos permanentemente en ello", aseveró.

50

millones de soles en ventas se generaron mediante los canales de venta físicos y digitales en Perú Pasión el año pasado.

Productos

En relación con los productos beneficiados con Perú Pasión destacan suplementos vitamínicos, elaboración de muebles para el hogar, comida y gastronomía, entre otros.

"Muchos de ellos empezaron muy pequeños y ahora cuentan con más herramientas para acceder a fondos y superarse", sostuvo Barrios.

Aseveró que el éxito de este proyecto se mide de formas muy distintas. "Un emprendimiento pequeño puede salir adelante y crecer en redes sociales, pero también hay emprendimientos más grandes que logran escalar sus volúmenes de venta mediante canales digitales específicos. Esos también tienen éxito, solo que son medidos con otro tipo de indicadores", refirió.

Perspectivas

La jefa de Sostenibilidad Corporativo de Intercorp aseguró que Perú Pasión pretende alcanzar más de 1,000 emprendimientos en los próximos años.

"También queremos superar los 150,000 productos nacionales colocados en nuestras plataformas, ya sean digitales o físicas. Actualmente, hemos logrado colocar un total de 95,000 productos peruanos", comentó.

Manifestó que todo este trabajo también comprende capacidad logística de los emprendedores, así como capacidad de venta.

"Hay mucho por trabajar con ellos, pero estamos contentos con esta iniciativa y los esfuerzos desplegados; estamos seguros de que alcanzaremos nuestros objetivos, pero lo más importante es brindarle estas alternativas de desarrollo a los emprendedores peruanos para que cumplan con sus sueños y objetivos", puntualizó.

DETALLES

» Gracias a las principales plataformas online de Intercorp (Promart, Plaza Vea, Oechsle, Real Plaza e Inkafarma), los emprendedores pueden ofrecer sus productos a diferentes tipos de usuarios con un amplio alcance a escala nacional.

» Perú Pasión es un programa integral con tres años de creación, que ofrece a los emprendedores acceso a una gama completa de herramientas para su crecimiento, incluyendo capacitaciones, mentoring con líderes del grupo y la posibilidad de acceder a fondos concursables.

» Más de 4,900 horas de capacitación se impartieron el año pasado mediante este programa y se fijaron condiciones comerciales preferenciales para los participantes.